仕事も人生も芽が出る人

20代 自分の育てかた

唐土 新市郎
Shinichiro Karatsuchi

PHP

20代
自分の
育てかた

仕事も人生も芽が出る人

20代 自分の育てかた

仕事も人生も芽が出る人

Shinichiro Karatsuchi
唐土 新市郎

PHP

はじめに　～伸びている人は、何が違うのか？～

なぜ、「20代　自分の育てかた」というテーマで本を書いたのか？
それは、20代の人が焦らず成長する、普遍的なルールを発見したからだ。

僕は、経営コンサルタントである。
正直いって、偏差値の高い大学出身ではない。
しかし、運良く新卒で船井総合研究所に入社できた。
今は37歳。会社での立場は、一部上場企業の執行役員である。
ありがたいことに34歳の若さで任命していただいた。
28歳の時に初めて本を出版し、
会社に勤めながら、今までに16冊の本を書かせてもらった。
あなたは、毎日、毎日、忙しく仕事をこなしている。

上司や先輩に色々なことを教わりながら、仕事と人生を歩んでいる。
しかし、よく考えてみると自分を高めるための勉強法を、
どれくらい知っているだろうか？

自分でいうのも変だが、僕は頭はあまり良くない。
だけど自分なりの勉強法で今までやってきた。
そういえば、23歳の頃に「おまえのバカのスタンスがいい！」と
褒められたのか、怒られているのかわからないが、
ピンとくる言葉を先輩からもらった。
今でも、この「バカのスタンス」という言葉は、僕にとっては財産だ。

仕事柄、たくさんの経営者に会う。すごい人もいれば、普通の人もいる。
明るい人もいれば、気持ちが揺らぐ人もいる。

なかでも15年間ずっとやってきたことが、伸びている人の研究である。
伸びている人、しかも継続的に伸びている人は、何が違うのかをメモしていた。

そのメモを片手に自分でも実践した。思う以上に効果があった。
(僕には、3歳と6歳の娘がいるが、彼女たちが20歳になったら、プレゼントしたいノウハウや感じ方である)

あなたは、上手くいっている人の共通項をどれくらい知っていますか?

強い会社の社長や伸び続けているリーダーは、己を磨く方法を自然と身につけていた。
そして、コツコツその方法を毎日実践していた。

その15年間のノウハウや感じたことを今回は特別にまとめた。

20代は比較的、時間がある世代である。
自分と向き合いながら、自分を構築できる時間はたっぷりある。
けれど、何をどうすればいいのかわからないまま、
毎日が過ぎていってしまっている……。
こうした思いを抱いている人にあてたこの本が、

あなたの生きるエキス、自分を育てる水になれば、とっても僕は嬉しい。
幸せな仕事人生を歩んでくれることをココロから念じている。

最後に、今回の本を完成させるにあたり、
とてもいいアドバイスをいただいた北村さんにはとても感謝しております。
ありがとうございます。

唐土　新市郎

20代
自分の育てかた

目　次

はじめに

STAGE 1 種をまく

「自分」という素材は、誰が磨くのか 12
20代 大切にしたい、10のポイント 16
好かれなくてもいい、まずは嫌われないこと 20
転んではじめて気づくのも、あり 24
嫌いな人から学ぶくらいの、貪欲さを持て 28
自分ばっかり話さないで、人の話を聞く 32
なんでも書く、メモ魔になる 36
覚えてもらうには、相手の名前を呼ぶ 40

お金とは目的ではなくて、手段である　44
1円を大事にする感覚を、身に付けなさい　48
ひとつだけ、一流のものを手に入れる　52
自分の器を、大きくしていく　56
自分の仕事を、見つけなさい　60
無理して朝型にならなくても、いい　64

STAGE 2　手入れをする

モチベーションとは何か？　70
20代は素直さが、何より大事　74
結婚は楽しい！　78

「ありがとう」を、たくさん言う　82
有頂天になるのは、ほどほどに　86
時には、シンプルな状態に戻りなさい　90
マニュアル人間から、脱却する　94
「したいことリスト」を作る　98
仕事もプライベートも、全力でやれ　102
この会社にいる意味を、考えてみなさい　106
自分の長所を、メモしなさい　110
短所は、みずから鍛えるもの　114

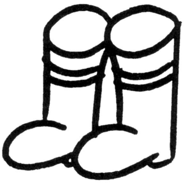
STAGE 3　大きく育てる

自分と向き合う時間を持つ　120
イライラしない人になる　124
仕事量だけを、追求しない　128
本当に必要な情報を、見きわめる方法　132
つぶしの利く人間になる　136
「わがまま」と「あるがまま」は、違う　140
感謝の気持ちを忘れない　144
何かで一番になりなさい　148
アタマとカラダを連動させる　152
おわりに

装幀　斉藤よしのぶ
装画・挿画　五十川祐美

全てを、
自分の力に変えていく

STAGE 1　種をまく



「自分」という素材は、誰が磨くのか

20代を充実させるために必要なのは、
すべての事柄を**成長のエネルギー**に変えていくこと。

仕事で採用の面接をします。
僕がいつも面接で考えていることは、
目の前にいる人達が、**伸びる素材**であるかどうか。
基本的には、みんな自然に伸びるのですが
面接では素材を見るようにしています。
その素材は、入社後いくらでも変化させていくことができるからです。

では、誰がその素材を磨くのか?
基本的には、自分自身。
もちろん、上司としてのサポートは惜しみなくしますが、
やっぱり自分の人生、自分次第です。
次に、どのようにして磨くのか?

それは、すべての事柄は
自分の成長のためにあると位置づけることです。

たとえば、理不尽な上司がいるとします。いつもムチャばかり言う。
そんな上司の小言を聞きながら、
「何が自分をこんなに腹立たせるのか？」を考える。
上司の話の中に「君は、遅いからダメなんだ！」
というフレーズがあったなら、
こんな人を不愉快にさせるフレーズは、自分は言わないと決める。
そして、どう言えば、相手を傷つけずにすむかを考える。
答えは、
「仕事が遅い」と「ダメ」（人格否定）をつなげないこと。
仕事が遅いことだけを伝え、
どうすれば早くなるかを教えられる上司になるのです。
人格否定的な言葉を入れると、人間は反発するのが常です。
こんな風に考えれば、

すべてを自分の成長材料と位置づけることができるのです。
テレビを見ている時でも、島田紳助や明石家さんまの司会のうまさに、
どうしてお笑い芸人だった人が、司会ができるようになったのだろう?
と考えてみる。

見たもの、聞いたもの、体験したものを自分の力にする。
原石としての素材は、
自分の感じ方によっては、
ピカピカのダイヤモンドになる可能性があるのです。

考え方次第で、すべてのことが
成長材料になる。

20代　大切にしたい、10のポイント

20代というのは、他の世代と比較すると責任があまりない世代です。
仕事上の責任はもちろん、
結婚もまだだったら、家庭での責任というのもない。
でも、自分に対しての責任はもちろんあります。

他の世代と比べて、自分だけのために使える時間というのは比較的ある。
自分と向き合いながら、自分を構築できる時間はたくさんあります。
けれど、何をどうしていいのかわからないため、
毎日を言われるままに過ごしてしまいがちです。

私は、経営コンサルタントをしています。
28歳の時に、初めて本を出版して、
37歳までに16冊の本を書きました。
会社での立場は、一部上場企業の執行役員で、
ありがたいことに34歳という若さで任命されました。

自分で言うのもなんですが、比較的早熟な人間だと思います。

実は、20代の時、ある法則を発見しました。
全力で自分を表現しながら、
自分の人生を充実させる方法です。
仕事の楽しさ、生きる喜びと、
充実する自分づくりの普遍的なルールです。

ポイントは10個あります。
①本当に何が大切かを考える・・・**〈生き方〉**
②ブレない自分を一度決める・・・**〈自分発見〉**
③一つのことに集中する・・・**〈考え方〉**
④自分のバカさ加減を楽しむ・・・**〈ポジション〉**
⑤好かれる人になる・・・**〈人間関係〉**
⑥お金と上手に付き合う・・・**〈経済感覚〉**
⑦時間のマスターになる・・・**〈時間管理〉**

⑧モチベーションは自分でアップする・・・〈**やる気**〉

⑨競争相手を間違えない・・・〈**感じ方**〉

⑩「自分＝商品」である・・・〈**経営感覚**〉

これを実践すれば、あなたもきっと変われます。

仕事も人生もうまくいく方法がある。

好かれなくてもいい、
まずは
嫌われないこと

20代は経験がない。それは誰もがわかっていることです。
一方、上司には豊富な社会経験がある。
そのために、大抵のことにはダメ出しをされてしまいます。
はじめのうちは、
「自分は経験がないのだから、仕方がない」
と思っていても、
あまりにダメ出しをされると、
「それは違います」
と、反論をしたくなってしまうかもしれません。

でも、そんな時には、
「なるほど、そう考えるんですね」
「勉強になりました！」
と言ってみるのです。

当たり前のことですが、その仕事でご飯を食べてきた、
その年数があなたと上司とでは、全然違うのです。
上司が自分と違う意見や考え方だったとしても、
「経験」に対しては、敬意を払いましょう。

そうは言っても、
どうしても納得がいかないことも出てきます。
そんな時には、ひとまず、
「勉強になりました」と納得した姿勢を見せて、
その後に、
「ひとつお聞きしてもいいですか？」
と質問をして、
納得のいかない部分を解決していくのです。

では、同僚や後輩に対しては、どうしたらいいか。
「お前は間違ってる」

「自分のほうが正しい」
自分と違う意見を聞いた時に、ついついこう言ってしまいそうです。
自分の正しさで、相手をうち負かそうとする。

大事なのは、人と接していくなかで、
いかに学ぶかということなのです。
自分の正しさばかりを主張していては、
相手から学ぶことはできません。

なんでも吸収できる、
スポンジのような柔らかさを持つことです。

周りの人から、どれだけ吸収できるかが、
あなたの伸びシロ。

転んではじめて気づくのも、あり

自分の正しさを主張してゆずらない部下がいたら。
そういう部下に対しては、
否定をします。
「それは違う」と。
否定したあとに、何が違うかを明確に伝えます。

それでも納得しない場合は、
「好きなようにやってみたら」と、
思う存分やらせます。止めません。

そこでいったん、考えてくれるといいのだけれど、
そのまま突っ走ってしまう人もいる。
でも、そういう人は、それでいいのです。
損失を出すなどの失敗をして、
自分で傷を負えば、その時に気づきます。

自分も20代の頃は生意気で、
こうだと思ったことを、よく考えもしないで実行するから、
しょっちゅう傷を負っていました。

上司に教えを乞えばいいのに、
思いっきり背伸びして。
背伸びをしていると転びやすい。

若いうちは、早く一人前になりたいと思うから、
背伸びをしがちで、
自分は周りの人間とは違う、
自分は仕事ができるんだと、
プライドばかりが大きくなっていきます。

でも、そんな荷物はいらなくて、

若いうちこそ、
たくさん失敗をして、
たくさん恥をかいて、
少しずつ、**等身大の自分**を作っていけばいいのです。
成功を焦る必要はありません。

20代のうちに、どんどん失敗をして、
たくさんの恥をかくこと。

嫌いな人から学ぶくらいの、貪欲さを持て

学生のうちは、
ちょっと気が合わない人とは、
無理して付き合わなくてもいいですね。

でも、社会人になると、
上司も部下も選べない。
運良く、いい上司に出会えればいいけれど、
そうはいかない場合のほうが多いでしょう。

そんな時に思い出してほしいのが、
「全ての上司は、**活用**されるために存在する」
ということ。

どうもこの上司は尊敬できない……。
人格が尊敬できないと、全否定をしてしまいがちです。

特に若いうちは、見切るのが早くて、
うちの課長は、あの先輩は駄目だ。
そんな風に思ってしまう。

本当に、そうだろうか。
仕事のノウハウで盗める所はないか？
反面教師にできる所はないか？

これまでに付き合ったことのないタイプの人間だからこそ、
自分にはない、何かを持っているかもしれない。

そもそも価値観がぴったり合う人なんて、
はじめからそんなにいないのでは？

人から何かを教わるには、
英会話にしても、水泳にしても、

レッスン料を払わなければならないのです。
タダで教わることができるのは、
仕事だけ。
あきらめずに、どこかしら盗める所を探してみましょう。

でも、頭ではわかっていても、
やっぱり生理的に受け付けない……。
そんな場合には、
もう無理しないこと。

別の人に教わるチャンスを、積極的に探していきましょう。

反面教師はたくさんいれば、いるほどいい。

自分ばっかり話さないで、人の話を聞く

会話が上手になりたい人へ

人の話を聞くよりも、
自分の話をするのが好きな人の方が、多いでしょう。
相手に自分のことをわかってほしいがために、
一所懸命自分のことを話してしまう。

会話が一方通行にならないようにするには、
相手の顔をよく見て話すこと。
相手の表情を見れば、相手の思っていることがわかります。
楽しそうに聞いている、
眉間にシワが寄っている、
こちらの顔を見ずに、なんだか他のことを考えているんじゃないか……。

仕事で相手に話を聞いてもらえないと、
仕事が先に進みません。
そんな時には、

要点をまとめてから話せるようになることです。
上司に報告する時でも、まず結論から言う。
話を聞いてくれる相手が、カウンセラーなら別ですが、
上司は基本的に忙しいのです。
部下の、要点がどこにあるのかわからないような、
長い話を聞かされるのは勘弁願いたいはずです。

日頃から、報告事項をメモにしてまとめてから、
上司に報告するという習慣をつけるといいでしょう。

一方、相手ばかりが話してしまって、
自分の意見を言わないといけないんだけど、なかなか言えない時、
そんな時には、
まず、「なるほど」と言いながらうなずく。
次は、「ちょっといいですか」と質問をはさむ。
相手の話をきちんと聞いているという姿勢を見せた上で、

自分の意見を言えば、相手に聞いてもらえます。
20代のうちは、相手とのコミュニケーションの中で、
どれだけ吸収できるかが大切です。
忙しそうで聞きにくい上司や先輩であっても、
「今、お忙しいですか」と、聞くタイミングを上手にはかりながら、
どんどん聞いていくようにすることです。

報告は、わかりやすく簡潔に。

なんでも書く、メモ魔になる

思ったこと、感じたこと、先輩・上司から聞いたこと、言われたこと……、
なんでもメモに取る習慣をつけましょう。
自分がどのフレーズに引っかかったのか。
これを確認する作業を、日頃からしていきましょう。

メモを取る習慣をつけると、なぜいいのか。
書くという作業を通じて、
まず、自分から仕事に触れていくという実感が生まれます。
そして、そうやって溜まっていったメモは、
「自分はこれだけ吸収してきた」という、
自分を励ますツールにもなってくれるのです。

また、書く力がつくと、
表現力が高まります。
はじめのうちは聞いたことをそのまま書いて、

後で読み直した時に、
意味がわからないということもあるでしょう。
でも次第に、
要領をつかんだメモが取れるようになっていきます。

表現力がどうして必要なのか。
上に立てば立つほど、説得しなければならない人間の数が増えていきます。
いかに相手に理解してもらうか、
いかに自分の思いを相手に伝えるか。
そんな時、メモを書くことで鍛えられた**表現力が活きてくる**のです。

パソコンや携帯の普及で、
書くという作業は劇的に減っていきました。
でも、やはり手書きは大事なのです。
受験勉強の時に、
何度も何度も英単語を書いて覚えたでしょう。

何度も何度も手で書いて、自分の体に、脳に刻んでいく。
実際に刻まれたかどうかは別にしても、
「刻まれた感じ」は残ったのではないかと思います。

また、好きな人に告白するにしても、
メールで告白するのと、下手な字でも手書きの手紙で伝えるのと、
もらった相手がグッとくるのは、手紙です。
その人の気持ち、湧き上がってくるものが透けて見えるのです。

カバンの中に、ノートを一冊入れておく。

覚えてもらうには、相手の名前を呼ぶ

コンサルタントの仕事は、
まずお客様に自分の名前を覚えてもらって、
相手から指名をいただかないと始まりません。

新入社員の頃、
どうしたらお客様に自分の名前を覚えてもらえるか、
上司に尋ねたことがありました。
上司の答えは、
「名刺をいただいたら、名前の由来を聞くといい。
そうすれば、きっと相手から好感を持たれるようになる」でした。

人が一番好きな言葉は、
自分の名前です。
自分を名前で呼んでくれる相手には好感を持つのです。
自分のことを覚えてくれている、興味を持ってくれているとわかると、

相手の名前も覚える、興味を持つようになります。
鏡の反射と同じです。

相手に自分の名前を覚えてもらって、
単なる知り合いから、仕事のパートナーに昇格するには、
どんな分野で、どういう人を対象にしているのか、
相手の得意技を知ることです。

若いうちは、人脈を広げようと、知り合いの数を増やすことに、
関心が行きがちです。
始めのうちは量が必要ですが、
最後に必要になってくるのは、質です。

仕事の付き合いではなく、プライベートでも付き合える人。
そういう人脈を作るには、相手を選ぶことも必要です。
その人のことが好きだったら、

その人の人間関係も見るようにする。
特に、**奥さんとの関係がいい人**には、ハズレがありません。

年上の人と友達になりたいと思っても、
一歩を踏み出すのがなかなか難しい。
そんな人は、若さを活かして相手の懐に飛び込んでみる。
手始めに、ご飯に連れて行ってもらうように、
お願いしてみましょう。
「ご飯に連れて行ってください」
「飲みに連れて行ってください」
こんなかわいいことを、
年下の人間から言われたら、大人は断れません。

今日会った相手の名前を3回言ってみる。

お金とは目的ではなくて、手段である

ビジネスで成功した人の、
華やかな生活ぶりをテレビで見たりすると、
「自分もお金を稼ぎたい」と思う人は多いでしょう。

お金を稼ぐことはいいのです。
ただ、それは目的ではありません。
お金のためだけに働くのはやめたほうがいいでしょう。

お金のためだけに働いていると、
判断軸がお金になります。
人間までもお金に見えてくる。
お金だけで全てを判断していくと、どうなるか。
「金の切れ目が縁の切れ目」という言葉があるように、
お金がなくなった後には、何も残らないのです。

お金は目的ではなく、単なるツールにすぎません。
ツールは使うために存在するのです。

コンサルタントという仕事柄、いろいろな経営者とお会いしますが、
脱サラをして事業を始めた経営者は、
最初の頃は資金繰りに頭を悩ませます。
従って、お金儲けが目的になる。
しかし、事業が軌道に乗ったあともお金に執着したままだと、
だんだんお金が使えなくなってしまうのです。

経営者のやるべき仕事の一つに、
投資があります。
会社の今後の発展のため、何に、どれだけ投資をするのか。
ずっと同じことをしていて商売が成り立つならいいですが、
投資をせずに、時代に乗り遅れてしまい、
事業が失敗に終わるなんていうことになりかねません。

長く生き続けていく企業と、そうでない企業の違いはどこにあるのか。
社員を大事にしている、
お客様を大事にしている。
人を大事にしている企業が生き残っているのです。
20代のうちからお金が全てという考え方では、
この先の人生がジリ貧になってしまいます。

お金が全てでは、ない。

１円を大事にする感覚を、身に付けなさい

自分のお金だったら、大事にするけど、
会社のお金だったら気にならない。
そういう人が多いと思いますが、
これからは、会社のお金も大事にしていく、
自分のこととして捉えられる、
経営者感覚を持てる人が強い。

大企業に入ったからといって、
何が起こるかわからない。
もし万が一、会社から放り出された時に、
つぶしが利く人間というのは、自立している人、
経営者感覚のある人なのです。
経営者であるなら、たとえ1円であっても大事にするはずです。

1円を大事にする＝ケチになれ

ということではありません。
先ほども述べたように、
投資することも経営者の重要な仕事の一つです。
経営者がやるべき仕事の二つめに、
未来図を描くことがあります。
会社を将来どうしていきたいか。
その未来図をもとに、投資をしていくのです。

これは個人の場合でも同じです。
将来、自分はどうなっていたいのか。
そのために、今どんな投資が必要なのかを考えて、
未来図の実現に必要な投資を、
どんどんしていくべきです。

その結果、
商品としての自分の価値を高めることができ、

商品価値が高い人＝つぶしの利く人
となれるのです。

僕の場合は、本に投資をしました。
20代の頃は、もっと賢くなりたいという思いと、
もう一つ、いつか本を書きたいという思いがあった。
それには名著を読んでおく必要があると、
月40冊くらいの本を買っていました。

あの時の投資があったからこそ、
今こうして本が出せるようになっているのです。

お金の使い方を磨く。

ひとつだけ、一流のものを手に入れる

20代の人達にお勧めしたいのが、
本物をひとつ持つこと。

そういう僕も、若い頃は安いものが大好きで、
安いものを数多く持っては、粗末に扱っていた。
本物の良さなんて、全然わかっていませんでした。

僕に本物の良さを気づかせてくれたのは、
ずっと前から憧れていた、
ギブソンのアコースティックギター。

その時の僕は20代後半で、結婚もしていたから、
50万近いギターなんて、本来は手が出せないんだけど、
思い切って買ってしまいました。

ギブソンのギターは、それまで持っていたギターとは、
まず音色が全然違いました。
音色がいいと上手に弾きたくなるから、必死に練習をする。
すると今度は、ギターに合わせて上手に歌いたくなるから、
歌も練習するようになる。

本物には、自分以上のものがある。
それに触れていると、追いつきたいと思う自分がいて、
知らずに自分が向上していく。
いい影響を、自分に与えてくれるということに気が付きました。

いいものに触れるのが、どれほどいいことか。
ギブソンのギターとの出会いは、少し大げさかもしれないけれど、
僕の人生観まで変えてしまったのです。
若いのに、分不相応なものを買うのはちょっと抵抗がある、
と思う人もいるかもしれない。

でも、本物には、あなたの人生観を変えるぐらいの威力があるのです。
欲しいものが特に思い当たらないという人は、
美しいものと出会える美術館に行って、
わからなくてもいいから、絵の前に立つ時間を持つ。
本物は残り続けていきます。
残り続けるのは、それが美しいからなのです。

美しいことは素晴らしい、のです。

自分の器を、大きくしていく

忍耐力をつけたい人へ

僕は33歳の時、のどにポリープができたことがあります。
別にポリープは大病じゃないし、
幸い良性だったのだけど、それでも、
全身麻酔をして手術するという体験は大きかった。

手術後、しゃべれない期間が一週間くらい続いて、
しゃべることを商売にしている人間にとって、
しゃべれるありがたさが身にしみました。

どうしてポリープができたのか考えた時に、
人の批判や悪口ばかり言っていた自分に気が付いて、
それが全部、自分に返ってきたんだと思うようになりました。

病気じゃなくても、
嫌なことなんていうのは、

いくらでもあります。
そんな時、自分の思い通りにならないからと言って、
赤ちゃんのように泣き叫ぶわけにもいかない。

自分の思い通りにならないと嫌だと思うのは、
考え方が幼いから。
簡単には不平不満を言わない大人になるには、
いろいろな人の立場でモノを見られるようになること。
そのためには、人と多く接していって、
感じる力を身につけることです。

感じる力をつけて、
いいことも嫌なことも、
自分のこととして受け止める。
それが自分の器を大きくすることに、つながっていくのです。

そうは言っても、どうしても不平不満が言いたくなる時もある。
そんな時には、ガス抜きが必要です。
一人で公園に行って叫ぶのもいいけど、
近所迷惑になりますから、
車の中で音楽を大音量で流して叫びまくる、
頭から布団をかぶって大声で叫ぶ。

くれぐれも人に向かって言わないこと。

悪い言葉は、使わない。

自分の仕事を、見つけなさい

自分＝商品です。
自分の商品価値をどう高めていくか。
自分の価値が探せずに迷っている人は、
どうしたらいいでしょうか。

誰かに喜ばれる、誰かの役に立つ、
これがないと、商品として成り立ちません。
自分の商品価値を見出すには、
考えていてもわからないから、
仕事の中で自分の評価されたことを、
人に聞いてみる。
それがわかれば、
あとは伸ばしていけばいいだけです。

何も知らないうちは、上から言われたことをえり好みしないで、何でもやる。

そして、後輩ができた時に初めて、自分の仕事について考える。
後輩にできる仕事は後輩に任せて、自分にしかできない仕事を見つけていく。

自分にしかできない事を見つけたいけど、
見つけられずに悶々としてしまう場合もあるでしょう。
そういう時は、目の前にある仕事に無心で向かうことです。
すぐには見つからないかもしれない、もしかしたら10年後、
ということもあるかもしれない。

僕は一度、今の会社を落とされています。
それでも、自分が商品として表現できるのは、
内定をもらっていたメーカーよりもコンサルティング会社だと思ったから、
無理矢理に入れてもらいました。
入ってからは、入社させてくれた人の恩に報いるため、
同期の2倍、3倍仕事をしようと、仕事に打ち込みました。
そうして経験を積んで、いかに気づいていくか。

自分にしか出来ない仕事との出会いには、
近道はありそうでないのです。

人から買ってもらえる仕事をする。

無理して
朝型にならなくても、
いい

「早起きは三文の得」だったり、
「早起きできる人間が成功する」だったり、
早起きする朝型人間が立派なように、世間では思われているようですが、
若い頃は、僕も夜型人間でした。
朝型人間に変わろうと無理をしたこともあったけど、
結局できなかった。

夜型の時代は、午前中から夕方までは、
ルーチンワークとお客様の訪問にあてて、
一人で集中してやりたい事、企画や戦略を立てたり、
勉強をするのは夜にしていました。

こんな僕が劇的ともいえる朝型人間になったのは、
子どもが生まれてから。
子どもと過ごす時間を増やしたいと思ったからです。

だから、20代のうちは夜型のままでも全然構わない。
よく、成功者は朝型だったりしますが、そういう人というのは、おじさんですから、鵜呑みにする必要はないでしょう。

夜型人間が駄目なわけではありません。
結果や成果を出していれば、朝型でも夜型でも構わないのです。
ただ、遅刻をする、会社を休むといった、自己管理ができないのでは困りますが、そうでなければ、上司の前で眠そうにしていたって、いいのです。

無理に朝型に変わろうとしなくても、
僕などは30になったあたりから、
夜遅くまで起きているのがキックなってきた。
今では夜11時には寝るようになっています。

僕は朝起きた瞬間、頭に思いついたことを書きとめているのですが、
なんとなく、夜より朝のほうが、素直になれる。
さすがに朝からお酒を飲んで人に絡む、
なんて気は起こらない。

上司に、あまり良くない報告をするのは、
朝の方がいいかもしれません。

何事も、無理はしない。

自分の未来を描けるのは、
自分だけ

STAGE 2　手入れをする

モチベーションとは何か？

何のために自分は仕事をしているのか、
何のために自分はこの会社にいるのか。
目的が明確であれば、
モチベーションなんて気にする必要はありません。

メタボリック症候群と同じで、
モチベーションという言葉が一人歩きして、
モチベーションが高くないと駄目だと、
皆が思い込んでしまっている。

モチベーションが高い、低いが問題なのではなくて、
大事なのは、**自分がどう楽しく仕事をするか。**
それには、何のために働くのかという定義を、
自分の中でしておくことです。
何のために働くのか。

それは成長のためです。

自分の商品価値を高める、
相手に喜んでもらうことも大事だけれど、
まずは自分の成長のためにやること。

成長した度合いというのは、すぐには結果には見えてこない。
長期的に目の前の仕事に取り組んでいくことが
必要になってきますが、
途中途中で、大きなミスをしたりすると、
ガクッと気持ちが落ち込んでしまうこともあるでしょう。

でも、そんな時にへこんでいても、何も変わらない、
意味がないのです。
ふがいない自分を責めているだけ、
自分以外の人、誰かのせいにしていては、

そこに成長の糧は生まれてきません。

何か起きた時に、それをどう捉えて、感じていくのか。
会社や人のせいにせず、自分のこととして捉えていく。

いつもそういう風にできればいいですが、
20代の頃は、褒められるなんてことはほとんどなくて、
ほんの少しだけ、へこみそうになることもあるでしょう。
そんな時は、一人で自画自賛です。
一人でヒーローインタビューなんかを、
こっそりやってみるといいですよ。

自分の力で立ち上がる。

20代は素直さが、何より大事

素直というのは、何か。
素直とはどんなことでも、
自分の力に変えていけるかどうかです。

どんな大きな失敗をしたとしても、
その失敗を素直に認められるか。
そして、認めたあと、自分の力に変えるために、
何をすればいいか、どうしていけばいいかを考えられること。

僕も20代の頃は今よりももっと、
自分でやってみないと納得できない質だったので、
先輩の忠告に従わず、
「やらせてください」とお願いしては、
大きいことから小さいことまで、
いろいろ失敗をしました。

それでも、
失敗したあとに、
先輩に「すみませんでした」と謝れば、
「言ったとおりだろ？　わかったか」
「はい、勉強になりました。
次は、こうしてみようと思うんですけど、どうでしょうか」
そこでまた先輩に教えてもらえます。

もちろん**人間関係においても素直さは活きてきます**。

誰しも嫌いな人というのはいるでしょうが、
相手の全人生を知っているわけではありません。
断片的な部分を見て、全否定してしまうと、
その人からは何も吸収できないで終わってしまいます。

たまたま嫌な部分が見えているけれど、

それがその人の全てではないと、相手を受け入れる。
どんなボールが来ても受け取れる人になっていきましょう。

素直になりきれない人はどうしたらいいか。
素直になりきれない自分をわかっている人というのは、
駄目な自分を受け入れている、実は、素直な人なのです。
だから、自分を認めてあげて、自信を持てばいいのです。

柔らかい人が生き残る。

結婚は楽しい！

20代の部下の話を聞いていると、
結婚に否定的な人が多い。
周りの先輩から悪い事例ばかり聞かされているせいか、
それに流されてしまっている人が多いようです。

だから、結婚も何のために結婚をするのかを、
目的を、自分の中ではっきり持っていないと駄目なんですね。

何のために結婚するのかといったら、
それはもちろん、幸せになるためです。

結婚と経営は同じです。
今期の売り上げを上げるといった短期的なビジョンだけでは、
10年後、20年後も経営を続けていくことはできません。
短期的な幸せを喜ぶ恋愛ではなく、

結婚に踏み切るのなら、
長期的なビジョンを持たないといけません。
幸せを長続きさせるために、
どうしたらいいのかを考えないと駄目なのです。

相手に腹を立てるためだったり、
ましてや相手の人格を変えるための結婚ではありません。
それなのに、偉そうに相手を自分の思い通りに動かそうとする。
中でも最悪なのは、自分は稼いでいるのだから、
炊事は妻がやって当たり前と考えること。
そんなことなら、お手伝いさんを雇えばよくて、
結婚する必要なんてない。
結婚は二人が幸せになることなのです。

その幸せを長続きさせるコツは、
相手への感謝の気持ちを忘れないこと。

それがあればうまくいく。
結婚に躊躇してる20代は多いけれど、
面白くない結婚をしている人の話を鵜呑みにしないこと。
人まねをしていては、面白くなるものも、
面白くなくなります。

幸せな結婚をする。

「ありがとう」を、たくさん言う

経営者は孤独です。
だから、迷いや困難が生じた時に、
自分を支えてくれる言葉というのを、皆さん持っています。
言葉にはそれほどの力があるのです。

だから、日頃からいい言葉を使っていると、
いい力が得られるようになっていきます。

人の上に立つようになった時に、
感謝の気持ちを忘れた、
傲慢な人間にならないためにも、
「ありがとうございます」の言葉を、
きちんと使えるようにしましょう。

人間関係を良くするには、

常に感謝の気持ちを持つようにすることです。

そんなことを言っても、
感謝の気持ちなんて持てないという時は、
想像力を働かせて、
たとえば上司に対しても、自分の上司ではなくて、
どこか他の企業のカリスマ経営者だと思ったら、
いつもの話もありがたく聞けるはずです。

叱ってくれてありがとう、
怒らせてくれてありがとう、
嫌な時ほどありがとう。
なかなか難しいけれど、だまされたと思って、
「むかつく！」と思う前に、
呪文のように唱えてみましょう。

「ありがとう」は、いわば言葉のサプリメントです。

ありがとうの他に、お勧めの言葉は４つ。

うれしい
たのしい
だいすき
しあわせ

僕はことあるごとにこの言葉を唱えていますが、
おかげで毎日が楽しい。そう思えるようになりました。

いい言葉の持つ力を知る。

有頂天になるのは、ほどほどに

「人に対して感謝の気持ちを持ちましょう」
なんて言っている僕ですが、
若い頃はものすごく生意気でした。
感謝や謙虚なんて言葉は、当時の僕の辞書にはなかった。

仕事はもちろん順調で、結果も出していたし、
28歳の時には初めての本を出して、
ものすごく有頂天になっていた。
「どうだ、すごいだろう。
俺の言った通りだろ」
周りの人に自慢ばかりしていました。
驕りの時代の到来です。

自分の自慢ばかりをしていると、
相手は何も話してくれなくなる。

「それがどうした。お前の自慢話を聞いたところで、
何の役にも立たないわ」

たとえ何か話してくれたとしても、
その言葉に気持ちが入ってない。
「うまくいって、良かったですね」
「うん、良かった。（良かったけど……、で、その先はないの??）」
こんな上っ滑りな会話をしていても、
話は続かないし、全然面白くない。

人とまともに話ができない、
ネタが入ってこない。
まだまだ伸び盛りなのに、
このまま養分を吸収できずに、
カラッカラに干からびてしまう。

自分の成長が止まる……。
20代の後半になって気が付きました。
危うく、裸の王様ならぬ、
裸のビジネスマンになるところでした。

若い頃に痛い目を見たはずなのに、
今でも、自慢をしすぎたりすることがあります。
そういう時には、夜寝る前に、
誰に向かって言うわけでもないのですが、
「今日はちょっと言い過ぎました。申し訳ありませんでした。
以後、気を付けます」と、毒消しをするようにしています。

謙虚さについて知る。

時には、シンプルな状態に戻りなさい

ちょっと行きづまった人へ

いくら考えをめぐらせても、いいアイデアが湧いてこない。
煮詰まってしまって、どうにもこうにもならない時は、
「こんな小さいこと、いつまでも考えて、
どうするんだ、自分」
と思いっきり自分を突き放してしまうのです。

おのれの小ささに気づくには、
夜、星空を見上げること。
空のかなたにある小さな星から見たら、
自分の姿なんて、ちっぽけにしか見えないはず。
ちっちゃいなぁ、自分。
そう、あなたも私も、全然大した人間ではないのです。

普段からたくさんの情報に囲まれて、
何でも分かっている風になっているけれど、

それは、ただの頭でっかちになっているだけかもしれない。

がんじがらめになってしまったら、
空を見上げるほかにも、
ゆっくりと歩いてみる。
いつもは車を使ってしまうところを、
自分の足で歩く。

それともう一つは、
土に触る。
娘と公園に遊びに行くと、
飽きもせずに砂遊びをしています。
何がそんなに楽しいのだろうと、こちらがあきれるくらい、
夢中になって遊んでいます。

大人になると、意味のないことなんて出来なくなってしまうけれど、

単純な部分を取り戻す。

無心で遊ぶ子供たちを見ていると、
これはこれでいいなと思う。

仕事をしていて行きづまって、
しんどいなと思ったら、
いろいろ身に付けてしまっている余計なものを、
一切持たずに、シンプルな状態に自分を戻してみる。
これがお勧めです。

マニュアル人間から、脱却する

全ての仕事にマニュアルがあったら、
自分の頭で考えないでもいいから、
どんなに楽か。
確かに、マニュアル通りに、
同じ事を繰り返していればいいなら、
仕事なんて楽勝です。

でも、もしも、マニュアルに書いていないこと、
緊急事態が起きた時には、どうすれば？
そんな時でも慌てないようにするには、
基礎力をつけていくこと。

まずはマニュアルの内容を覚えるにしても、
なぜこの作業をするのか、きちんと思いをめぐらして、
その意味を自分で理解する。

そうでなければ、その仕事の基礎を掴んだことにはなりません。
基礎がなかったら、物事に柔軟に対応する、
アドリブなんてできないですね。

一方、基礎をやるなんて、面白くない。
基礎ばっかりでは、やる気が出ないという人もいるでしょう。
確かに、基礎練習ばかりを繰り返しているより、
実戦の試合をするほうが、断然面白い。
でも、試合中に敵の間を割って、味方に絶妙なパスを投げるには、
日頃の、地道なパス練習があってこそなのです。
華やかな仕事の裏には、
長い時間をかけて積み上げられた基礎、土台があるのです。

建物だって、
いい加減な土台の上に建てたりしたら、
いとも簡単に崩れ落ちてしまいます。

基礎をおろそかにしては、
いい仕事はできないのです。

応用問題を解けるようになる。

「したいことリスト」を作る

20代は仕事でやりたいことがあっても、
できないケースの方がほとんどです。
「どうして自分が、こんなことをやらないといけないんだ!」
「こんなことをやるために、ここにいるんじゃない!」など、
一日に何度も心の中で叫んでいることでしょう。

やりたい気持ちがあるのは、十分わかりますが、
それをそのまま上司や先輩にぶつけてしまってはいけません。
言い過ぎは禁物です。
相手が気分を害してしまったりしたら、
それこそやりたい仕事ができなくなってしまいます。

仕事に自分の全てをぶつけられない、やりきれない思いは、
ノートに「したいことリスト」として書いておくのです。
やりたいことが、たとえ今できなかったとしても、

いつかできるようになればいいのです。
まず、レギュラーにならなければ。
レギュラーでもない、自分のポジションもないうちから、
試合に出してくださいと言っても、それは無理な話です。

僕が20代の頃は、やりたい仕事ができないことよりも、
やりたくない仕事をやらされる方が辛かった。

コンサルタントの仕事の中には市場調査というのがあって、
全国津々浦々、調べて回らなきゃいけない。
その仕事が嫌で嫌で、ある時先輩に、
「この仕事やりたくありません」と
言ったことがありました。
その時に先輩に言われたのは、
「じゃ、お前に他に何の仕事ができるの？」

先輩の言う通り、できる事もないくせに、
やりたくないなんて言える立場ではなかった。
若かったとはいえ、本当にバカでした。
何もできないくせに、ガタガタ言っては駄目ですね。

今、目の前にある仕事をやるという短期的なビジョンと、
「したいことリスト」を書いて、いつかやってみたい仕事、
長期的なビジョンを併せて持っていれば、
無駄に焦ったりする必要はありません。

今、焦る必要はない！

仕事もプライベートも、全力でやれ

20代のうちは、まだまだ先が長いと思って、よく言えばマイペース。
悪い言い方をすれば、だらだらしがちです。
いまひとつ、全力を出し切っていない。

そういう僕も、お酒ばかり飲んで、だらだらしている時期がありました。
仕事もそこそこうまくいっていて、
なんとなく全部わかったような気になって、
（もちろん、それは単なる思いこみに過ぎないのだけど）
もう、こんなものでいいかって思っていた。

だけど、ある時、ぐだぐだしているのは、
余力が残ってるからだと気が付いて、
一回、全力出してやってみることにしました。

一日全力でやってみると、「今日はやりきった！」という充実感で、

なんだか気持ちがいい。

このことに気が付いてからは、仕事はもちろん、
休みの日でも全力を使うようになりました。
娘達と公園に行くと、
自転車にしても鉄棒にしても、楽しそうに遊んでる。
「何がそんなに楽しいの?」
「楽しいものは楽しいよ!」
仕事もこんな風に、理屈なしに楽しいと思えるといいなぁ。
と、娘達がうらやましくなる。

会社は嫌々行く所、仕事は楽しくなくて当たり前。
でも、それは自分の気持ちひとつで、
楽しいか楽しくないかは自分の感じ方次第で、
いくらでも変えていける。

会社帰りに同僚とつるんで、飲んでは会社の愚痴を言う。
翌朝、また嫌々会社に行って、帰りに飲む……。
面白くないのは会社のせい、上司のせい。
人のせいにして、自分と向き合うことから逃げていると、
自分の人生がつまらないものになって、自分に返ってきます。

こういうつまらないサイクルに、はまらないためにも、
出し惜しみしたりせずに、一回全力でやってみる。
それも、なるべく早い時期にやりましょう。

中途半端では、いい事なし。

この会社にいる意味を、考えてみなさい

第一希望の会社から内定をもらった人、
希望の会社からは内定がもらえなかった人、
そこの会社からしか内定をもらえなかった人……。
入社の動機は人それぞれです。

動機がなんであれ、
この会社に入ると決めたのなら、
この会社に入る目的を、あとづけでもいいから持っておかないと、
少しでも意に添わないことがあった時に、
我慢がきかなくなります。

目的が定まっていれば、そこに到達するまでの間に、
ちょっとした回り道や、一時停止も受け入れることができるのです。
ところが、目的がないままだと、
「どこかにいい未来があるはず」

そう思って飛び出しても、
そんなものは見つからなくて、まるで根無し草のように、
次から次へとさまようことになるのです。

もし、目的がしばらくしても見つけられないという人は、
この会社に入るきっかけ、縁について考えてみる。
とりあえず入ってみた人でも、
ここにしか入れなかった人でも、
この会社に興味を持った「何か」があるはずです。
その「何か」に導かれて、今ここにいる縁に敬意を払って、
全力を出していくことです。

一見、自分の意志で会社を選んだのだと思うでしょうが、
相手の方からも選ばれているのです。

目的も持たず、縁にも思いが及ばないような人には、

仕事から恩恵を得ることはありません。
また、会社に入った後で、
希望通りの部署に配属されなかった場合も、
そこには何かしらの縁があるはずです。
ましてや自分のやりたくない事なんて、
仕事でなければ、経験できないのですから、
そこで簡単に腐ってしまわないことです。

良縁に感謝する。

自分の長所を、
メモしなさい

わかっているつもりでいても、
自分の長所というのはわかりにくい。
そこで、職場の上司や先輩に、
「仕事の上での、自分の長所」
を教えてもらうといいでしょう。
性格上の長所を褒められても、仕事のスキルにはつなげにくいので、
あくまでも「仕事上で」というくくりで聞きましょう。

そうして教えてもらった自分の長所は、
必ず書きとめておくこと。
それを見れば、自分を見失いそうになった時に、
励ましてくれるツールとなります。
自分で「どうも自分は打たれ弱い」という自覚がある人は、
自分の長所、いいところリストを持ってるといい。
人は、失敗した時のことはよく覚えていて、

いつまでもくよくよしがちです。
つまずいた時こそ、うまくいった時のことを思い出して、
そのままをもう一度やればいいのです。

僕が社会人になってから発揮した長所は、
会社の偉い人に対して物怖じしないこと。

普通に考えたら、入社一、二年目の社員が、
上場企業の会長に、アポイントも取らずに、
ただ質問に行くなんて、まず考えられない。
それでも、先輩や上司に聞いたら、怒られるようなこと、
一笑に付されてしまうようなことでも、
本気で誰かに教えてもらいたかった。
その一心で、会長のいる部屋に行きました。

そこで、人から生意気と言われる自分をどう変えたらいいか、

といったことを、質問したのです。
「生意気と言われたら、謝ればいいよ」
と言って教えてくれました。

ずっと年の離れた人から教えをもらったことは、
今でも自分の財産になっています。

生意気な自分を変える方法を教わって、それ以降は、
謝るということを覚えました。

いい所は、どんどん伸ばす。

短所は、みずから鍛えるもの

僕は入社当時、報告書が上手く書けない人間でした。
文章力がない、論理的な文章が作れない。
書く力、書いて相手に伝えるという力が全くなかった。

だから、報告書を提出するたび、全部赤ペンで直されました。
なんで、ここまで直されるんだ。
こんなに直すんだったら、あんたが書いたらいいじゃん！
と思っていました。

でも、いつまでも「書けない」なんて言っていて、
許されるはずがありません。
論理的思考をするのは苦手だけど、
ともかく書く力はつけないといけない。
書く力をつけるには、まずは量を書いていかないといけない。
量を書くには、どうしたらいいだろうか。

そこで思いついたのが、
「感じたことノート」をつけることと、もうひとつ、
いつの日か必ず自分の本を出す、という壮大な目標を定めたのでした。

書く力をつけるために本を出すなんて、普通では考えられない。

得意なもので苦手なものをはさんでいってみよう。
しゃべるのは得意だから、しゃべるように書けば、
書き進めることができるんじゃないか。

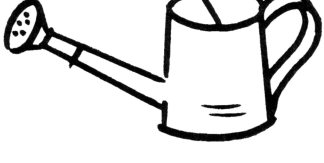
しゃべるように書いていると、文章が長くなって読みにくい。
そこで、新聞の記事を真似て、句点を早く打って、
一文を短くするようにしていったら、
どんどん書けるようになっていった。
そしてついに28歳で、本を出すことができたのです。

このように、自分の思いこみひとつで、克服できる短所もあるのです。
短所を直すことで、自分の仕事や出会いが広がっていくのであれば、
他人から自分の短所を指摘されるのは、
愉快なことではないけれど、
自分が育つチャンスと思って、素直に耳を傾けましょう。

新しい可能性に賭けてみる。

人生の中で、
大切なことに目をむける

STAGE 3 大きく育てる



自分と向き合う時間を持つ

いろいろ先輩や上司に教わりたい、
でも質問する勇気がない、恥ずかしい……。
または、質問したいけど、なにをどう聞いたらいいのか、わからない。
質問の質問がわからない。
そういう人は、常に「なぜ」という言葉を頭に入れておくといいでしょう。
なぜコップに水が入っているのか、
なんていう所からでもいいのです。

20代のうちに、どれだけ質問してどれだけ吸収できるかです。

質問したいんだけど、できない。
こういう人はいわば、コップが上を向いていて、
水を入れたいと思っている状態。
だから、こちらから
「何か聞きたいこと、質問はある?」と聞くと、

ちゃんと反応が返ってきます。

このように水を入れたいと思っている人はいいのですが、
コップがずっと下を向いたままでいる。
もしくは、コップに水なんか入れなくていいと思っているような人も、
部下の中にいたりします。
こういう人には何を言っても聞きませんから、
くすぐるぐらいしかできません。
こちらからちょっと石を投げてみて、反応を見る。

コップが下を向いたままの人は、どこまで下を向いたままでいられるか、
どこまで飽きずに下を向いていられるか、やったらいいでしょう。

コップが上を向いている人も、下を向いている人も、
自分と向き合う時間を持つようにする。
一日15分だけでいいから、

自分はどうしたいのか、どうなりたいのか。
自問自答する時間を持つのです。
自分にとって本当に大切なことを、
毎日ノートに書きつづっていくのです。
一カ月前の大切なことと、今の大切なことが微妙にずれていたりしていても、
別にそれはそれでいいのです。
自分の問題意識が変わっていっているというのを、
書くことで確認していくのです。
自分で自分の大切なことがわかっていれば、
ブレるということがなくなります。

自分の本当の望みを知る。

イライラしない人になる

コンサルタントの仕事をしていると、
経営者の方から、後継者の相談を受けることがよくあります。
うちの会社を継いでくれるだろうか。
経営者としての器があるだろうか。
この2つの相談が多い。

当たり前のことですが、
誰もが初めから経営者になれるわけではありません。
まずは、一部門のリーダーシップをとれるようになること。

リーダーにふさわしい人間になるためには、どうするか。
まず、**自分自身をマネジメントできるようになる**ことです。
仕事ができるのは当たり前ですが、
人として周りから認められるかどうか。
人間力が必要になってきます。

自分をマネジメントするのに、
できそうでなかなかできない、難しいのが、
「イライラしない」ことです。

イライラするというのは、自分の思い通りにいかないから。
赤ちゃんが泣いているのと同じです。
つまり、人として最も未熟なレベルなのです。

自分も部下に対して、
「ここまではやってくれるだろう」と
期待していたのがそうならなかったりすると、
イライラしてしまうことがよくありました。

イライラして頭に血が上ってしまったりすると、
自分を見失って、判断軸までブレるなんてことにもなる。

自分の期待通り、思い通りにしたい、それが叶えられないからイライラする。
それなら、そんな期待や思いなんて持たなければいい。
そう考えを改めたら、イライラしなくなりました。

イライラしていない、穏やかな状態でいると、
人も気軽に寄ってきてくれます。

余裕のある大人になる。

仕事量だけを、追求しない

誤解しないでほしいのですが、
仕事はたくさんやったほうがいいのです。
なぜならば、仕事との出会いの数が多ければ、
それだけチャンスが多くなるからです。
自分のスキルアップ、人格形成のためのチャンスが仕事にはあるわけです。
量はまず追求はしましょう。

ただ、量をこなす、広く浅くという仕事をしていると、
なんでもできる＝誰にでもできる
となってしまいます。
また、この仕事は自分じゃなくてもできると思うと、
仕事に愛着がなくなり、仕事が雑になる。
それがひどくなると、自分の所に仕事が来なくなるという、
最悪の事態を迎えます。そうならないためにも、
量をこなせるようになったら、必ずその次の段階に進んで行きましょう。

広く浅く、何にでもタッチできる。
いろいろなことにタッチをするのはいいけれど、
摑んでいかないと、摑んで自分のものにしていかないと駄目なのです。
それが自分という商品の品質になっていくのです。
その質を高めていけば、
質の高い仕事＝自分にしかできない仕事
が生まれてきます。

たとえば販売の仕事に就いているなら、
まずは、一人でも多くのお客様に売るというのが、
最初の使命です。
次は、自分から買っていただけるように、販売の質を高めていく。
それには、自分だけの販売のノウハウを作る必要があります。
そのお客様の好みを知る。
家族構成を知って、ご本人以外のニーズにも応える……。

コンサルティング先でも、質よりも、
目に見えやすい量を優先してしまうということは、
よく起こりがちです。
でも現実的な所、これからは人口が減っていく一方ですから、
量だけを追求していたら、生き残ってはいけないのです。
最後には、質が問われてくるのです。

自分だけのノウハウを作る。

本当に必要な情報を、見きわめる方法

20代のうちは、情報量が少ないと不安で、
かといって、どれが正しい情報、有益な情報なのか、
それを判断する判断基準を持っていないから、
「とりあえず、全部持っておこう」とする。
情報がありすぎて、かえって、がんじがらめになってしまいます。

たくさんの情報が溢れているなかで、
自分に本当に必要な情報を見きわめるには、
どうしたらいいか。

それには、この情報が必要かどうか、
判断力を身に付けること。
右か左か？　上か下か？　やるか、やらないか？
自分の判断基準を持つことです。

仕事でお会いする経営者の方を見ていると、
どの人も意思決定が早い。
やるか、やらないか？　を瞬時に決める。
経営者の仕事は決断することと言ってもいいでしょう。
この人達は決断力、判断力を、
一体どのようにして身に付けたのだろうか？

①日ごろから整理整頓ができている
整理とは、いらないものを捨てること。
整頓とは、残ったものを使いやすい順番に並べること。
たとえば、一年のあいだ一度も見なかったような書類は、
この先もきっと見ないから、日を決めて処分する。

②目的地を明確にしている
旅行に行く時に、行き先を決めていないと、
新幹線や飛行機のキップが買えないように、

自分の本当に大切にしているものは何か？
これがわかっていないと、先に進めない。
日々、自問自答することを忘れないようにする。

③自分が責任を持つ覚悟を持っている

20代で経営者のような責任感を持つのは難しいので、
自分より一つ上の役職の人の立場で、日頃からものを考えるようにしてみる。
そうすれば、いつもの自分の仕事を俯瞰（ふかん）して見られるようになる。
これを続けていけば、経営者に一歩近づくことができるでしょう。

意思決定を早くする。

つぶしの利く人間になる

前にも書きましたが、
僕は一度落ちた会社に、無理矢理入れてもらいました。
だから、20代のうちは入れてもらった恩に報いるために、
同期の2倍、3倍仕事を頑張ると決めていました。

同じ頃、もう一つ考えていたのが、
つぶしの利く人間になるということでした。
もし会社から、
「君はもう、明日から来なくていいよ」
と言われても、食べていける人間になりたいと思っていました。

どうやったらそういう人間になれるかなと、
いろいろ本を読んでいくうちに、
仕事のスキルで大事なことは、
3つだということに気が付きました。

それが、**聞くこと・話すこと・書くこと。**
これがあれば、ビジネスマンとしてどこでもやっていける。

話す力は20代の頃からあったから、よしとして、
書く力については、本を出すという目標を定めて鍛えていきました。
だけど、聞くことについては、今でもまだできていません。

部下の話を聞かないといけないのだけど、
話は長いし、内容はまとまっていないし、
最後まで聞くのが正直に言って、つらい。
でも、部下の話を聞くのも仕事のうちですから、
真剣に聞こうと努力しています。
体調の悪い時は、非常にしんどいですけれども。

3歳の娘の話を聞くことで、だいぶ聞く力が、この所ついてきました。
子どもがいるおかげで、聞く力だけでなく、

自転車に上手に乗るコツを教えたりと、
教える力も身に付いてきました。

子どもにわかるように教えられるようになったら、
どんな大人にも教えられるようになる。
大人の場合はこちらの話すことを、
必ずしも素直に聞いてくれるとは限りませんが。

サバイバルできる人になる。

「わがまま」と「あるがまま」は、違う

まず自分の意見を先に出す。
その後に、相手の意見を受け入れないこと、
これが「わがまま」です。

一方、「あるがまま」というのは、自分の意見を出して、
相手の意見も受け入れること。
受け入れ方の違いです。
これまでとは違って、社会人になると、
自分の思い通りにならないことの方が多くなります。

何でも望みを聞いてもらえた子どもの頃そのまま、
大人になってしまっている。
そういう人もいますが、いまさら何を言っても変われないでしょうから、
相手にしないことです。

相手がどうしてそう言っているのかを考える。
そして、それを受け入れるのが大人です。

上司の話を聞くにしても、なぜそう言ってるのか。
会社の立場からか、個人的に言ってるのか、
もしくは感情的に言ってるのか。
そこを自分で状況判断していくのです。

会社の立場からであれば、そのまま従う。
個人的に言っているようなら、
他の人の意見も聞いてみる。

感情的にぶつかられた時は、
こちらのダメージも大きいですが、
感情的なものに対して、感情で答えてはいけません。
自分をつまらない人間にしてしまいます。

つまらなくしてしまうか、楽しくできるかは、
自分の気持ちひとつです。
朝、顔を洗って鏡を見た時に、
今日も一日楽しく過ごそう。
そういう風に思えれば、会社も仕事も楽しくすることができます。
逆に、つまらないと思えば、
永遠に、会社も仕事もつまらないままになる。
自分の気持ちをマネジメントできるように、
なっていきましょう。

心を強く、大きくしていく。

感謝の気持ちを忘れない

ある社長から相談を受けたことがありました。
会社がゴタゴタしていて、うまくいかない。
特に、会長でもある、ご自身のお父さまとの仲がうまくいっていない。
父親はいつも高圧的で、自分の意見など受け容れてくれない。

僕はその時、
お墓参りに行かれてはどうですか。
とお話をしました。

お墓参りをすると、
自分が今こうして存在しているのは、
ずっとつながってきているから。
自分一人の力で、存在できているわけじゃない……。
自分のルーツに思いがいくようになります。
すると、

自然と感謝の気持ちが湧いてきます。

この社長のように、父親に対抗意識を持ってしまっていて、
自分の親には、面と向かって感謝の気持ちを伝えるのが難しいのなら、
お墓参りに行って、おじいさん、おばあさん、それよりもずっと前の、
ご先祖に向かって感謝をすればいいのです。

誰でも、自分自身のことに気が付くのは、難しい。
会長のせい、やる気のない社員のせい、
しまいには、お客さんが悪いなんて言い出してしまいます。
せっかく真面目にやっているのに、もったいない。
つまずいてしまったような時は、
自分自身の未熟な部分、足りない部分を補ったほうが、
問題は早く解決するものです。

若いうちは特に、自分一人の力で生きている、

自分の力を過信してしまいがちでしょう。
でも、お父さんとお母さんがいなかったら？
その前のおじいさんとおばあさんがいなかったら？
その前のひいおじいさんとひいおばあさんがいなかったら？
その前の、その前の、その前の……。

経営者で、伸び続けている人というのは、
皆さん感謝の気持ちを忘れていない。
きちんと先祖供養をされています。
古くさいと思うかもしれませんが、
全てに投げやりになってしまいそうな時に、
試してみてはどうですか。

自分も新しい歴史を作っていく。

何かで一番になりなさい

20代のうちは素直さが大事、と繰り返していますが、
悲しいかな、経験を積んでいくと
素直さは失われてしまいます。

しばしば仕事で講演をしますが、
全然僕の話を聞いてくれない人もいます。
そういう人は、たいがい一番以外の人です。

一番になった人というのは、人の話が聞けます。
なぜなら、一番であり続けるには、
学んでいかないと、成長をしていかないと、駄目なのです。

僕が20代の頃にしたある講演で、
その業界ではトップを走っている企業の社長が、
僕の話を聞いてメモを取っていたのを、見たことがありました。

それはもう、本当に驚きました。
あの社長が、自分の話を聞いてメモを取っている！
その時、学ぶ姿勢というのを教えられました。

規模の大きい小さいにかかわらず、
何かで一番になる。
高い位置につけると、
遠くまで見通せるようになる。
物事を大きなスケールで捉えられるようになります。

一番になってはじめて、摑めるものもあります。
自分のステージが上がることで、
それまで手が届かなかった所に手が届くようになる。

一番高い所に立つと、ふもとで見ていた景色とは違ったものが見えてきます。
その分、風当たりも、日差しも強くなる。

一番でい続けるには、
そうした厳しさを受け入れる強さも必要になります。
強い風を受け止めてこそ、高く飛べる。
高い所に登ってこそ、遠くまで飛べる力を得られるのです。

一番であり続ける人は、みな学び好き。

アタマとカラダを連動させる

若い人のなかに、
甲高い声で話している人がいます。
そういう人は、アタマだけで考えていることが多い。
首から上だけを使って、話をしているのです。

本当に仕事ができる人というのは、腹から声が出ています。
へその下にある丹田（たんでん）という所から声を出しているのです。

アタマだけ、もしくはカラダだけというように、
どちらか一方ばかりを使っていると、いびつになって、
ゆがみが生じてきます。

アタマとカラダを自然に連動させていくのが、
今は難しくなっています。
仕事でバリバリやって忙しそうな人が、

ランニングを始めたりするのは、
アタマとカラダのバランスを保つためなのです。

アタマとココロも同じです。
アタマで理解している言葉が、
自分のココロの中で、取り入れられるようになるには、
自分自身の物語を入れていく。
そうしてはじめて、本当に自分の言葉として生きてくるのです。

経営者の方に教えを乞うと、
たいがいの方は、シンプルな言葉で教えてくださいます。
決断をする時には、余計なものは必要ありません。
本質が見えているから。

人はそれぞれ自分の仕事で、
武器として持っていないといけないものがあります。

コンサルタントの場合は、言葉です。
小売だったら、仕入れです。
商品を見る眼が求められます。
自分の仕事になくてはならないものは何か。
本質を考えるのです。

アタマだけで考えない。

おわりに　～仕事と人生で伸びる人・悩む人～

最近よく20代の若手と仕事をする。
そんな時に聞かれることが、
「20代のうちに何をやっておけばいいですか?」という質問。
この質問には、あっさりとこう答える。
「どんな人生を築きたいか、考えることでしょ」と。
「人生ですか～?」とたいがいはボケーッとした顔になる。
(つまり、あまり考えたことがないか、期待している答えじゃないようだ)

ところであなたは、ビジネスで成功したいですか?
人生で成功したいですか?
僕は、人生で成功したい。
そして、僕の身近な後輩には、

「人生で成功せなあかんでぇ〜」と大阪弁で方向性をアドバイスする。

何のための人生か？
それは、学ぶための人生ではないだろうか。
より理解を深めるための人生ではないだろうか。
そして、人生で成功するためには、どうすればいいのか？
今の僕の答えは、成長し続けること。
成長し続けるためには、どんなことでも学ぶことが重要だと思っている。

たとえば、理不尽な上司に怒られても、
「なぜ、こんなことを言うのか？」と学ぼうとしたり、
彼女とケンカをした時でも、
「どうすれば、彼女と上手くいくのか」を考える。

電車でつり革につかまっている時でも、雑誌の中吊り広告から学んでみるとか、
携帯を無心で打っているＯＬを観察して人間の法則を発見するとか、

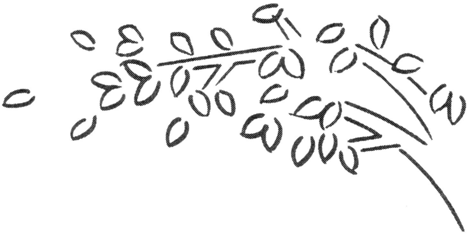
どんな時でも学んでみることが、成長させるポイントだと思う。

実は、今このあとがきを書いている横で6歳の娘がお絵描きをしている。
「お菓子の森」というテーマで色鉛筆を片手に、
チョコレート、キャンディーなどを色とりどりで描いている。
こんな夢中になれるのは、なぜなのか?
そして、僕らもこんな夢中になりながら、毎日の仕事を描いていきたいものである。

そんな答えが、この本にあったらとっても喜ばしい気持ちになる。
その時は、気軽に感想メールでもいただきたい。

では、朝起きるのが楽しくて楽しくてしかたがないくらいの20代になりますように!

唐土　新市郎



〈著者略歴〉

唐土新市郎（からつち　しんいちろう）

株式会社船井総合研究所　執行役員　上席コンサルタント
1970年大阪市生まれ。1993年株式会社船井総合研究所入社。最年少で執行役員になる。コンサルティング企業は150社。年商2000万円の小さなお店から、年商1兆円以上の上場企業までアドバイスしている。特に、不況業種、衰退業種の業績アップ、モチベーションアップには定評がある。「小さな会社」の個別コンサルティングはもちろんのこと、店長育成、リーダーシップ研修、販売員研修、若手社員教育や、青年会議所、経営者グループでの講演活動も行っている。
著書に、『社長はなぜ幸せになれないのか？』（扶桑社）、『最高にハッピーな仕事がやってくる本』（ナナ・コーポレート・コミュニケーション）、『売れる「現場リーダー」の極意』（同文舘出版）、『図で考える営業マンが成功する』（ＰＨＰ研究所）など多数。

連絡先：〒531－0072　大阪市北区豊崎4－12－10
株式会社　船井総合研究所
電話：06－6377－4068（直通）
FAX：06－6377－4279
E-MAIL：kara@funaisoken.co.jp

20代　自分の育てかた
仕事も人生も芽が出る人

2007年8月8日　第1版第1刷発行

著　者　唐　土　新　市　郎
発行者　江　口　克　彦
発行所　PHPエディターズ・グループ
〒102-0082　千代田区一番町5
☎03-3237-0651
http://www.peg.co.jp/
発売元　P　H　P　研　究　所
東京本部　〒102-8331　千代田区三番町3番地10
普及一部　☎03-3239-6233
京都本部　〒601-8411　京都市南区西九条北ノ内町11
PHP INTERFACE　http://www.php.co.jp/
印刷所
製本所　凸版印刷株式会社

© Shinichiro Karatsuchi 2007 Printed in Japan
落丁・乱丁本の場合は弊社制作管理部（☎03-3239-6226）へご連絡下さい。送料弊社負担にてお取り替えいたします。
ISBN978-4-569-69261-6

ISBN978-4-569-69261-6
C0034 ¥1100E
9784569692616
1920034011003
発行所：PHPエディターズ・グループ
発売元：PHP研究所
定価：本体1,100円（税別）